



Un rendement exemplaire

La perfection existe. Elle a trouvé une niche à l'atelier de carrosserie Beaucage de Sherbrooke. Pour leur certification Clé Verte, les employés ont obtenu une note de 100 %, octroyée par l'auditeur de Nature-Action Québec. — Charles DuBois

En 2012, lorsque Stéphane Côté, propriétaire et directeur général du Groupe Beaucage Carrossier à Sherbrooke, adhère au programme de certification Clé Verte, il estime que les habitudes de travail des siens respectent déjà la tendance en matière de conscientisation écologique. S'il emboîte le pas, c'est surtout par l'entremise d'une institution qui lui est familière.

« À ce moment, la compagnie Intact Assurance nous obligeait à souscrire au programme Clé Verte, pour conserver le privilège d'être un membre de leur Réseau Confiance. »

L'exercice s'avère bénéfique. Le personnel relève brillamment le défi, cheminant jour après jour vers la perfection dans un domaine complexe, où il demeure facile de fauter par inattention.

« Nous sommes encore plus écologiques depuis et je constate, par leurs habitudes, que nos employés ont vraiment compris l'importance de l'environnement en milieu de travail. »

Uniformiser la stratégie

Matières dangereuses ou résiduelles, recyclage, récupération, assainisse-

ment : un vocabulaire plutôt contemporain, qui implique des pratiques tout aussi actuelles. Selon M. Côté, orchestrer les activités et les intégrer aux procédures quotidiennes demande une constante vigilance.

« Nos 30 employés proviennent de deux générations différentes. Les plus jeunes étaient plus familiers avec le concept, mais nos vétérans ont rapidement saisi l'enjeu et appliquent les règles à la lettre. »

Hormis un travail d'équipe irréprochable, atteindre cette note enviable exige aussi une gestion individuelle, admet le principal intéressé.

« Se sensibiliser, maintenir les procédures et respecter le suivi des opérations devient l'affaire de tous. Dans l'atelier reposent quatre contenants, chacun avec une vocation bien spéciale. Avant de se débarrasser de quelque chose, il faut d'abord savoir de quoi il s'agit. C'est la seule façon de l'acheminer au bon endroit. »

Vert et or

D'entrée de jeu, le programme de certification environnementale Clé Verte concerne les ateliers de services au-

tomobiles. Toutefois, par ricochet, il dessert également les aspirations de clients soucieux de confier leur voiture à des gens consciencieux. Pour le propriétaire du commerce estrien, prôner le vert en entreprise vaut son pesant d'or.

« Les clients se disent impressionnés par la propreté de l'atelier et les efforts investis pour recycler, assainir et respecter l'environnement. Pour eux aussi, c'est plaisant. »

Le vent dans les voiles

Dans le contexte planétaire actuel, l'environnement occupe une place prépondérante. Si, pour Stéphane Côté, parvenir à respecter les normes a demandé temps et bonne volonté, l'homme d'affaires avoue humblement que le plus difficile est derrière.

« La clé, c'est de mettre le menu en place. Notre défi consiste maintenant à exercer un suivi quotidien afin que tout soit respecté. L'implication et la sensibilisation de tous aideront grandement à maintenir le programme à son plus haut niveau. »

Le consommateur peut consulter le site web www.cleverte.org afin de trouver l'atelier certifié le plus près de chez lui. 🇨🇦



Le Groupe Beaucage Carrossier de Sherbrooke, une équipe en or !

Un pensez-y bien

Qui trop embrasse, mal étreint ! On ne peut avoir avertissement plus approprié lorsqu'on multiplie les maisons, les autos ... comme les ateliers.

— Frank Lefebvre

Je suis sûr que vous êtes un bon nombre, par passion du métier ou en raison de votre succès en affaires, à vous voir propriétaire de plus d'un atelier.

On sait qu'à l'exemple des Couche-Tard et autres grandes chaînes, la légitime tentation est grande de se multiplier, mais encore faut-il tout soupeser ?

Si l'idée d'acquérir ou d'ajouter un atelier dernier cri à son entreprise et d'agrandir son territoire est emballante, il est capital d'y bien réfléchir.

Non clonable

Quelque excellentes que soient votre gestion et votre réputation, il est loin d'être sûr que vous obteniez le même succès en tentant d'exporter votre recette.

Contrairement à ce qui est manufacturé – une auto par exemple – il est impossible que deux ateliers soient identiques sur le plan de la performance.

Comme le gros des résultats tient d'ailleurs sur les individus, leur culture d'entreprise et leur façon de procéder, le risque de dérapage est majeur.

L'inconnu

Qu'on vise à acquérir un atelier et son équipe, ou à en construire un de toutes pièces, ne change rien à la problématique puisqu'on fait face à l'inconnu.

Dans l'équation, il y a évidemment le niveau de compétence des employés, comme leur aptitude à faire équipe et leur conscience professionnelle.

Il y a surtout la capacité des gestionnaires à fixer les procédures et à veiller à ce qu'elles soient claires, bien comprises, et appliquées avec rigueur.

Le facteur temps

Tout doit donc être pris en compte, aussi bien sur le plan du personnel que sous l'aspect de la logistique, de l'équipement et de la configuration des lieux.

L'analyse du rendement est une chose, mais en y regardant de près pour l'avenir, il sied aussi de savoir où en sont les effectifs quant à l'ancienneté.

Autant il aura fallu des années pour optimiser son propre atelier, autant il faut s'attendre à ce que la transformation désirée soit longue.

Un pensez-y-bien

Toute proportion gardée, l'ajout d'un atelier n'est pas automatiquement synonyme de multiplication des profits, même si on doit y décupler les efforts.

Semblable décision est tout un pensez-y-bien, quand on sait que devoir faire machine arrière après coup coûte très cher et risque de vous mettre en péril.

Impossible d'ailleurs de faire le pas sans un plan d'action qui met grosso modo l'accent sur les changements à apporter de façon prioritaire, et plus encore.

À noter absolument

À la nécessité d'être systématiquement sur place, il est extrêmement important de veiller à ce que le personnel ait la même vision et la même attitude.

Il est d'ailleurs prouvé que le moindre laisser-faire permettant à chacun de procéder à sa façon conduit à un retour aux anciennes pratiques.

Si vous croyez avoir l'occasion de faire vraiment une bonne affaire en comptant acheter un atelier, il serait sage de consulter des collègues. 🍷



Frank Lefebvre

Frank Lefebvre est directeur des solutions d'affaire pour l'Est du Canada chez PPG Canada, un manufacturier de revêtements automobiles et architecturaux. [HYPERLINK "mailto:flefebvre@ppg.com"](mailto:flefebvre@ppg.com) flefebvre@ppg.com.

